



Україна — Канада: зерна майбутніх інвестицій

23-24 ЖОВТНЯ В ТОРОНТО ВІДБУВСЯ КАНАДСЬКО-УКРАЇНСЬКИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОРУМ CUTIS INVESTMENT ROADSHOW. ВСЕ СЕРЬОЗНО: НА ЗАХОДІ БУЛО ПРЕДСТАВЛЕНО ПРОЕКТИ З СУМАРНИМ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ПОРТФЕЛЕМ У \$1,5 МЛРД

Вперше презентації можливостей для інвестування в Україну пройшли у форматі road show. Road show — це не розваги. Так називають зустрічі з потенційними інвесторами та аналітиками, на яких представляють фінансові та виробничі показники компанії та результати її діяльності. Форум у Торонто організував Канадсько-Український проект підтримки торгівлі та інвестицій (CUTIS) за сприяння Канадсько-Української торгової палати (Canada-Ukraine Chamber of Commerce) у партнерстві з консалтинговою компанією Crossways MK Consulting Inc. Інвестфорум CUTIS Investment Roadshow відбувся в рамках святкування річниці CUFTA — Угоди про вільну торгівлю між Канадою та Україною.

Власне захід складався з двох частин: урочистого вечірнього прийому та двох днів практичної роботи. В урочистостях та презентаціях взяли участь понад 150 учасників, серед яких були урядовці та бізнесмени з обох країн. З офіційного боку відвідувачів форуму вітали директор Канадської програми розвитку, радник Посольства Канади в Україні Карім Моркос та перший віце-прем'єр-міністр — міністр економічного розвитку і торгівлі України Степан Кубів.

Про важливість форуму говорило навіть те, які локації було обрано для його проведення. Прийом 22 жовтня проходив у фінансовому центрі Торонто, в музеї The Design Exchange. В цій будівлі раніше працювала Фондова біржа Торонто. Власне презентації проектів відбувались в затишному, але не менш історичному

місці — Клубі Олбані. Це один з найстарших приватних клубів Канади, заснований ще 1882 р.

Під час підготовки до форуму консалтингова компанія Crossways MK Consulting Inc. та український офіс інвестиційної компанії SP Advisors отримали заявки на участь від десятків українських бізнесів, з яких вони схвалили для участі



КОЖНА КОМАНДА БІЗНЕСМЕНІВ МАЛА 20 ХВИЛИН, ЩОБ РОЗПОВІСТИ ПРО СВОЇ ПРОЕКТИ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТРЕБИ

у CUTIS Investment Roadshow 20 компаній. Сумарні інвестиції в ці проекти складають близько \$1,5 млрд. Компанії було поділено на чотири базові галузі: природні ресурси, інфраструктура,

сільське господарство та інформаційні технології. Відповідно, інвестори мали змогу відвідати презентації згідно зі своїми інтересами та експертизою.

Серед відомих компаній, що пропонували канадським інвесторам можливості для інвестування, були UBC Group, TAS Logistics, UNIT.City, Galnaftogaz Retail, TIU Canada, Svarog West Group, Beehive, Kodisoft, SolarGaps та N-iX. Нам дуже приємно, що декілька з цих брендів пов'язані зі співінвесторами "БІЗНЕС 100". Кожна команда бізнесменів мала 20 хвилин, щоб розповісти про свої проекти та інвестиційні потреби, після чого 10 хвилин відповідала на запитання інвесторів. Учасники форуму кажуть, що були приємно вражені рівнем підготовки українських компаній та зацікавленістю канадських інвесторів.

Не менш важливим за презентації стало неформальне, кулуарне спілкування українських та канадських бізнесменів. Власне, там і обговорювались

подальші, конкретні домовленості та інвестиції в Україну взагалі. "Гарячою" темою була купівля компанією Fairfax Financial Holding Limited двох українських підрозділів страхової компанії AXA, оскільки про це стало відомо в перший день роботи форуму. За словами одного з учасників, його співрозмовники натякнули, що це ще не все, тому слід чекати чергових добрих новин щодо канадських інвестицій в Україні.

Як в Україні, так і в Канаді гроші люблять тишу. Тому наразі учасники не анонсують конкретних угод. Але рівень проактивності інвесторів з канадської сторони, якісно новий рівень підготовки українських бізнесменів та дійсно привабливі проекти дозволяють впевнено казати: результати форуму проявляться в найближчі півроку-рік. Адже організатори вже планують повторити захід 2019 р.

Андрій Морозовський

“МИ СТАЛИ ЯКІСНІШЕ ТА ВИТОНЧЕНІШЕ ВЕСТИ СПРАВИ З ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТОРАМИ”

Цього разу багато змінилось порівняно з попереднім Форумом. Я це відчув вже на офіційному відкритті в дуже цікавій локації у центрі Торонто. Найбільше вразила кількість людей — їх було помітно більше. Ввечері робочого понеділка вони знайшли час, щоб відвідати вузькоспеціалізовану подію, присвячену інвестиціям в Україну. Повірте, в них було безліч варіантів, як провести час. Бачив багато серйозних людей з української діаспори, які досягли великих успіхів у житті.

На таких зустрічах важливим є кулуарне спілкування. Багато канадців позитивно та з реальним зацікавленням говорили про можливості, які бачать в Україні, хоча бізнесу в нашій країні в них немає. Одні кажуть: “О’кей, було б цікаво розглянути”. Інші прямо повідомляють про бажання розмістити кредитний ресурс. А це означає, що ми говоримо про репутацію, завдатки, скоринг та безліч інших критеріїв, яким маємо задовольняти. Це кажуть люди такого рівня, що я розумію: йдеться не про мільйон-два, а про якісно інші обсяги та тривалі терміни. Один з інвесторів сказав, що для такої географії, як Україна, вони розглядають стартові суми у \$100-200 млн, але чим більше, тим краще.

Деякі говорять так: “Юрію, я тоді-то буду в Україні. В Києві був. Хочу особисто придати, вкласти мільйон-два-п’ять у нерухомість. Чи можете порадити...”. Тобто вони бачать можливість: зараз вдалий час вкладати в Україну, зокрема в нерухомість. Я не можу розголошувати імена, але це поважні люди в Канаді — власники, засновники компаній. Йдеться не лише про кошти компаній, а й про приватні. Тут інша психологія, бо це свої гроші. Тому це дуже крутий сигнал.

Один зі співрозмовників зараз працює з українським ринком. Він зізнався, що якби не присвячував 24 години на день своєму FMCG-бізнесу в Канаді, то давно вже був би в Україні. Таке бажання в нього

з’явилося після спілкування з CEO різних канадських фінансових груп. Він стверджує, що настрої в них приблизно такі: “Чому ви ще не в Україні? Адже, хлопці, вже час”. Це дуже цікаво.

Змінилась природа діалогу. 2016 р. Канадсько-Українська торгова палата, канадський уряд та посольство проводили інвестиційний форум. Тоді головною метою було відкрити канадцям очі на Україну як інвестиційну можливість. Я був одним зі спікерів, й ми активно просували Україну. Минуло два роки, і я вже бачу взаємну зацікавленість: є активність з канадського боку.

Підвищилась також якість презентацій українських проектів. Це було професійно: ось наші бізнеси, ось фінансові показники та прогнози, тут нам потрібно сто мільйонів, щоб викупити долю в міжнародного партнера... Все у зрозумілих міжнародним інвесторам термінах, чітко, цікаво. Відповідно, від аудиторії сипались питання: “О.к., а скільки потрібно? Яка капіталізація? Яка оцінка компанії? А це плануєте запустити?”. І цей жвавий діалог продовжувався в кулуарах.

Цікаво, що крім “класичних” інвестиційних проектів канадці зараз активно обговорюють легалізацію збуту та вживання марихуани. Це не просто розмови: деякі з присутніх інвесторів вже вклали гроші в цю сферу, хоча самі не вживають. Тобто це в Канаді зараз наскільки актуально, що інвестуються суттєві кошти. В цьому, напевно, може бути цікавий урок і для нас. Особливо якщо врахувати диверсифіковані можливості використання технічної культури в інших галузях, наприклад у будівництві.

В цілому, я дуже задоволений результатами: мені є з ким і про що вести переговори надалі. Також треба віддати належне нашим учасникам — ми стали якісніше та витонченіше вести справи з іноземними інвесторами. Вважаю, що через якийсь час побачимо реальні угоди та проекти за результатами Форуму.

Наразі всі виклики створюють для нас більше можливостей, ніж за всі роки незалежності. Саме зараз ми як ніколи раніше маємо доводити свою спроможність працювати в рамках міжнародної бізнес-спільноти.

В Україні з’являються професійні команди, амбітні проекти, сміливі рішення, але це наразі, радше, виняток. Країна змінюється, люди шукають собі застосування, та багато хто думає, що система оцінок не зазнала змін. Якщо ми хочемо конкурувати зі світом, не треба боятися здивувати його знаннями, навичками та ідеями.

Принаймні, деякі реформи посприяли активізації роботи з інвесторами в Україні. З’являються інвестиційні форуми регіонального рівня, законодавчі проекти задля підвищення інвестиційної привабливості країни. Впевнений, що інвестори бачать це. Саме тому ми й спостерігаємо нову хвилю зацікавленості у вітчизняних проектах. Та все ж головне, що саме український підприємець може реалізувати власні амбіції. Але треба зрозуміти, чи є вони в нього. Успішні проекти існують, проте створюють їх здебільшого молоді підприємці, які орієнтуються на експорт та міжнародні тренди. Змінилося головне — інвестор шукає проект, який відчуває потреби часу. Так, створюючи сучасний завод з виготовлення меду, ми розуміли, що він є затребуваним. Харчові продукти високої якості з екологічно чистих регіонів — це всевітній тренд, і ми йому слідуємо. Якщо “Біхайв” розуміє власну значимість для всієї галузі та країни загалом, то і вся компанія діє рішуче. Лише поєднання технології, команди, а також довгостроковий аналіз трендів можуть надати рішення для вузькопрофільних задач і зацікавити інвестора.

Якщо говорити про зацікавленість міжнародних інвесторів ще 10 років тому, то можна було сказати — гроші плинуть рікою. Але інвестори змінюються, цікавляться новими напрямками та стають значно вимогливішими, а українці тим часом можуть мало що запропонувати. Канадські інвестори добре знають та розуміють

“УКРАЇНСЬКИМ БІЗНЕСМЕНАМ СЛІД БУТИ СМІЛИВІШИМИ ТА НАХАБНІШИМИ, ВЧИТИСЯ РОБИТИ МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС”



Ігор Ліскі, співзасновник Українського інституту майбутнього (UIF), голова ради директорів компанії “Ефективні інвестиції”

нашу країну. Маючи досвід роботи з вітчизняними проектами та знаючи про всі ризики такої співпраці, вони інвестують з обережністю. Наразі важко знайти гідний проект, ефективність якого буде реальною, а не намальованою в бізнес-плані. Я сам відкидаю купу подібних мало не кожного дня. Українським бізнесменам слід бути сміливішими та нахабнішими, вчитися робити міжнародний бізнес. Треба вдовольняти свою спраглисть до знань, знаходити нові технології виробництва, вчитися представляти свої здобутки. Та крім цього міняється й світ, перспективними стають трендові світові напрямки: “зелена” енергетика, проекти, які грають за правилами кругової економіки, креативна індустрія — саме в них інвестуватимуть у подальшому.

Інвестори нині дуже вимогливо ставляться до українських проектів, адже існують фактори підвищеного ризику: війна, корупція та повільні реформи. Елементарний брак довіри як до країни, так і до принципів ведення бізнесу в ній. Підприємці можуть змінити таке ставлення лише власним прикладом та чесними проектами. Ми в компанії робимо це протягом багатьох років. Лише бажання жити й працювати в Україні змушує знову і знову повертатися до цієї безкінечної роботи. Створювати інвестиційно привабливий бізнес, реалізовувати шалені, на перший погляд, ідеї — завдання моєї компанії. Мене ніхто не переконає, що зробити зараз вдалий проект та залучити інвесторів з усього світу в Україну неможливо.

Юрій Кривошея, президент та керуючий партнер Українсько-Канадського спільного товариства “Торонто-Київ”